

## KEKABURAN BATASAN MAKNA PEMASARAN DALAM TRANSAKSI JUAL BELI APARTEMEN DENGAN SISTEM *PRE PROJECT SELLING*<sup>1</sup>

**Panca Basuki Rahmat\***, Hanif Nur Widhiyanti, Erna Anggraini

Fakultas Hukum, Universitas Brawijaya

Jl. MT. Haryono No. 169, Ketawanggede, Kec. Lowokwaru, Kota Malang, Jawa Timur 65145

panca.sudiarso@gmail.com

### *Abstract*

*The marketing of apartments with a pre project selling system is allowed as long as the developer must meet the requirements of Article 42 paragraph (2) of the Flats Act, the provision is imperative meaning it must be obeyed by the developer. Developers have done promotions to market their products but on the other hand developers do not have development permits. The purpose of research is to analyze and find marketing limitations in apartment buying and selling transactions with a pre project selling system. This normative legal research uses a statutory and conceptual approach. The result of the study is the practice of pre project selling carried out by developers often do not meet the requirements in the construction of apartments. The community can be harmed from the practice, so the Government needs to carry out strict supervision of pre project selling practices in order to provide legal protection for the community as apartment consumers.*

**Keywords:** *Marketing; Sell and Purchase; Flat; Pre Project Selling.*

### **Abstrak**

Pemasaran apartemen dengan sistem *pre project selling* diperbolehkan sepanjang pengembang harus memenuhi persyaratan pada Pasal 42 ayat (2) UU Rumah Susun, ketentuan tersebut bersifat imperatif artinya wajib dipatuhi oleh pengembang. Pengembang telah melakukan promosi untuk memasarkan produknya tetapi disisi lain pengembang belum memiliki izin-izin pembangunan. Tujuan penelitian untuk menganalisis dan menemukan batasan pemasaran dalam transaksi jual beli apartemen dengan sistem *pre project selling*. Penelitian hukum normatif ini menggunakan pendekatan peraturan perundang-undangan dan pendekatan konseptual. Hasil penelitian adalah praktik *pre project selling* yang dilakukan pengembang seringkali tidak memenuhi persyaratan-persyaratan dalam pembangunan apartemen. Masyarakat dapat dirugikan dari praktik tersebut, sehingga Pemerintah perlu melakukan pengawasan yang ketat terhadap praktik *pre project selling* agar dapat memberikan perlindungan hukum bagi masyarakat sebagai konsumen apartemen.

**Kata Kunci:** Pemasaran; Jual Beli; Apartemen; *Pre Project Selling*.

---

<sup>1</sup> Hasil penelitian ini oleh penulis dilaksanakan dalam rangka untuk memenuhi kewajiban penulisan tugas akhir tesis sebagai syarat mendapatkan gelar Magister Kenotariatan

## A. Pendahuluan

Negara Indonesia menjamin bahwa warga negaranya memiliki hak untuk mendapat tempat tinggal yang layak. Hal ini disebutkan dalam Pasal 28 H ayat (1) Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 yang menyebutkan bahwa “*setiap orang berhak hidup sejahtera lahir dan batin, bertempat tinggal, dan mendapatkan lingkungan hidup yang baik dan sehat serta berhak memperoleh pelayanan kesehatan.*” Menurut Landya M. Simatupang, rumah dapat berperan penting dalam membentuk karakter dan kepribadian bangsa, karena rumah merupakan lembaga pendidikan paling pertama di keluarga serta negara memiliki tanggung jawab untuk melindungi, mengatur penyelenggaraan rumah yang layak, sehat, aman dan harmonis guna pembangunan berkelanjutan di seluruh wilayah Indonesia (Simatupang et al., 2018). Kebutuhan akan tempat tinggal meningkat seiring bertambahnya jumlah penduduk, akibatnya tanah yang digunakan untuk membangun tempat tinggal semakin berkurang ketersediannya. Hal ini dapat terjadi dipertanian yang jumlah penduduknya bertambah setiap tahun. salah satu cara yang dapat dilakukan dengan pembangunan rumah susun. Rumah susun dapat dibangun di atas tanah yang tidak begitu luas karena pembangunannya secara vertikal atau ke atas sehingga dapat mengurangi penggunaan tanah (Santoso, 2010).

Tingginya minat dari masyarakat terhadap rumah susun menjadi peluang bagi pengembang (*developer*) untuk membangun rumah susun di daerah padat penduduk. Salah satu jenis rumah susun yang biasa dibangun oleh Pengembang yaitu apartemen. Suriansyah Murhaini berpendapat bahwa apartemen merupakan salah satu bentuk rumah susun yang dibangun dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan, yang mana terdapat pemisahan antara kepemilikan hak atas tanah dengan kepemilikan hak atas bangunan apartemen (Murhaini. S, n.d.). Pengembang melakukan berbagai macam strategi pemasaran agar produknya dapat menarik khalayak ramai. Terdapat dua (2) macam strategi pemasaran yang dilakukan oleh pengembang. *Pertama*, pemasaran *post-project selling* merupakan pemasaran yang dilakukan oleh pengembang yang mana apartemen sudah selesai dibangun dan siap dihuni. *Kedua*, pemasaran *pre project selling* merupakan pemasaran yang dilakukan oleh pengembang sebelum apartemen dibangun. Cara yang sering digunakan oleh pengembang dalam melakukan pemasaran yaitu sistem *pre project selling*. Strategi pemasaran dengan cara ini dianggap lebih efektif dan menguntungkan bagi pengembang untuk mendapatkan modal dalam membangun apartemen (Yudhantaka, 2017).

Seperti yang dikatakan Luthvi Febryka Nola, *pre project selling* merupakan pemasaran apartemen sebelum properti dibangun sehingga yang ditawarkan dalam bentuk gambar atau konsep. Tujuan dari pengembang melakukan praktik *pre project selling* adalah untuk mengetahui respon masyarakat terhadap produk apartemen yang hendak dibangun (Nola, 2017). Dalam perkembangannya, tes pasar yang semula tertutup, kemudian dalam praktik dibuat terbuka dan dimanfaatkan langsung oleh pengembang (Purbandari, 2012). Dengan demikian, pada proses ini diharapkan dapat menarik minat masyarakat agar membeli produk yang dipasarkan oleh pengembang. Pada perkembangannya, ternyata produk apartemen mendapat respon yang baik dari masyarakat sehingga pengembang gencar melakukan praktik ini agar segera mendapat konsumen dan menghasilkan keuntungan.

*Pre Project Selling* dapat dilakukan oleh pengembang selama memenuhi ketentuan yang diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2011 tentang Rumah Susun (selanjutnya disebut UU Rumah Susun). Menurut Pasal 42 UU Rumah Susun menyebutkan bahwa: “*Pelaku pembangunan dapat melakukan pemasaran sebelum pembangunan rumah susun dilaksanakan.*” Pemasaran sebelum pembangunan apartemen dibangun diperbolehkan, sepanjang pelaku pembangunan mempunyai sekurang-kurangnya: “*a. kepastian peruntukan tanah; b. kepastian hak atas tanah; c. kepastian status penguasaan rumah susun; d. perizinan pembangunan rumah susun; dan e. Adanya jaminan atas pembangunan rumah susun dari lembaga penjamin.*”



**Gambar 1.**

**Promosi Media Baliho**

Sumber: Surabaya Tribun News

Terdapat beberapa kasus berkaitan dengan pemasaran apartemen. Misalnya pada kasus Meikarta, pengembang telah melakukan promosi pada media televisi. Namun, di balik gencarnya pengiklanan dan promosi yang dilakukan oleh Meikarta, perizinan pembangunan kota baru tersebut masih belum jelas kepastiannya. Lahan 500 hektare (Ha) yang berulang kali dalam promosinya, faktanya Meikarta baru mengantongi lahan seluas 84 hektare (Ramadhan, 2017). Promosi tidak hanya dilakukan pada media televisi, seperti pada kasus apartemen Royal Mutiara Residence. Salah satu media yang digunakan yaitu Baliho yang dipasang di jalan umum agar dilihat oleh khalayak ramai. Baliho tersebut menampilkan kata-kata yang berlebihan, seperti pada gambar 1.

Sipoa Grup selaku pengembang melakukan promosi dengan menggunakan kalimat seperti “berkat ide & gagasan Bupati Sidoarjo, Sipoa Grup menyediakan program: 10.000 unit hunian bagi masyarakat Sidoarjo.” Faktanya, pembangunan apartemen Royal Mutiara Residence yang berada di Tambak Oso, Sidoarjo, masih berupa lahan kosong dan hanya ada papan nama pengembang. Promosi yang dilakukan oleh pengembang sepanjang tahun 2015-2016 tentu sudah menarik minat masyarakat untuk membeli produk apartemen tersebut (Justice, 2020). Praktik *pre project selling* dilakukan oleh pengembang umumnya belum memiliki izin-izin pembangunan. Hal ini tidak hanya melanggar ketentuan perundang-undangan, tetapi juga menempatkan kedudukan yang lemah kepada konsumen karena dari praktik *pre project selling* dimungkinkan timbulnya wanprestasi oleh pengembang apartemen. Hal itu terjadi akibat adanya kekaburan pengaturan terkait pemasaran dalam UU Rumah Susun yakni apakah promosi merupakan bagian dari pemasaran. Selain itu, tidak adanya sanksi bagi pengembang yang melanggar ketentuan Pasal 42 UU Rumah Susun menimbulkan ketidakpastian hukum dalam praktik pemasaran dengan sistem *pre project selling*.

Penulis akan menggunakan teori kepastian hukum menurut utrecht, terdapat 2 (dua) pengertian mengenai kepastian hukum. Pertama, adanya pengaturan yang bersifat umum sehingga setiap orang mengetahui perbuatan apa yang diperbolehkan atau apa yang dilarang. Kedua, berupa perlindungan hukum bagi setiap orang dari tindakan kesewenangan pemerintah karena dengan adanya aturan yang bersifat umum itu orang dapat mengetahui apa saja yang boleh dibebankan atau dilakukan oleh negara terhadap individu (Syahrani. R, 1999). Tujuan penulis menggunakan teori tersebut agar dapat menganalisis apakah pengaturan pemasaran apartemen dengan sistem *pre project selling* dalam UU Rumah Susun sudah atau belum memberikan kepastian hukum. Pada penelitian sebelumnya, oleh Kadek Deddy Permana, Keabsahan *Pre Project Selling* Satuan Rumah Susun Pasca Berlakunya Peraturan Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Nomor 11/PRT/M/2019 Tentang Sistem Perjanjian

Pendahuluan Jual Beli Rumah, penelitian ini mengkaji karakteristik PPJB satuan rumah susun dengan sistem *pre project selling* setelah berlakunya Permen PUPR 11/PRT/M/2019 dan akibat hukum terhadap PPJB yang tidak disesuaikan dengan Permen PUPR 11/PRT/M/2019 (Permana, 2020). Sedangkan Penulis akan mengkaji apakah tindakan promosi termasuk bagian pemasaran sehingga perlu diketahui bagaimana sesungguhnya batasan makna pemasaran dalam transaksi jual beli apartemen dengan *sistem pre project selling* menurut Pasal 42 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2011 tentang Rumah Susun.

## B. Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian hukum normatif yaitu meneliti kaidah atau peraturan hukum sebagai suatu bangunan sistem yang terkait dengan peristiwa hukum. Pendekatan penelitian dalam penelitian ini adalah pendekatan perundang-undangan (*statue approach*) dan pendekatan konseptual (*conseptual approach*). Dalam hal ini pendekatan perundang-undangan dilakukan dengan cara menelaah undang-undang dan regulasi terkait batasan makna pemasaran dalam transaksi jual beli apartemen dengan sistem *pre project selling* dan pendekatan konseptual dilakukan dengan cara membuat konsep baru terhadap pemasaran apartemen dengan sistem *pre project selling*.

Jenis bahan hukum terbagi menjadi dua, yakni bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder. Bahan hukum primer terdiri dari Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2011 tentang Rumah Susun dan Peraturan Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Nomor 11/PRT/M/2019 tentang Sistem Perjanjian Pendahuluan Jual Beli Rumah. Bahan hukum sekunder terdiri dari karya tulis ilmiah dalam bentuk jurnal hukum, artikel, tesis dan laporan penelitian yang berkaitan dengan *pre project selling*. Teknik penelusuran bahan hukum yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh melalui studi kepustakaan (*library research*) terkait penelitian keburan batasan makna pemasaran dalam transaksi jual beli apartemen dengan sistem *pre project selling*. Teknik analisis bahan hukum yang digunakan adalah teknik interpretasi sistematis dan interpretasi gramatikal.

## C. Hasil dan Pembahasan

### 1. Batasan Makna Pemasaran Dalam Transaksi Jual Beli Apartemen Dengan Sistem Pre Project Selling Menurut Pasal 42 Undang-Undang No. 20 Tahun 2011 tentang Rumah Susun

#### a. Pengaturan Pemasaran Apartemen dengan Sistem Pre Project Selling Menurut Pasal 42 Undang-Undang No. 20 Tahun 2011 tentang Rumah Susun

Ketentuan mengenai pemasaran apartemen diatur dalam Pasal 42 ayat (1) UU Rumah Susun yang menyebutkan bahwa: “Pelaku pembangunan dapat melakukan pemasaran sebelum pembangunan rumah susun dilaksanakan.” Ketentuan tersebut memberikan pengertian bahwa pengembang dapat melakukan pemasaran sebelum apartemen tersebut dibangun. Namun, pengembang harus terlebih dahulu memiliki beberapa perizinan-perizinan yang dikeluarkan oleh lembaga terkait sebelum melakukan pemasaran apartemen. Dari ketentuan Pasal 42 ayat (1) UU Rumah Susun secara eksplisit memberikan peluang bagi pengembang untuk melakukan pemasaran dengan sistem *pre project selling*.

*Pre project selling* digunakan sebagai satu cara pemasaran yang dilakukan oleh pengembang. Seperti yang dikatakan oleh Indah Permata Sari bahwa *pre project selling* merupakan strategi yang paling sering digunakan oleh pengembang. Pengembang memasarkan produk hanya berupa gambar atau konsep dari apartemen yang hendak dibangun (Sari, 2019). Dari ketentuan Pasal 42 ayat (1) UU Rumah Susun dan pengertian *pre project selling* terdapat beberapa persamaan yakni pemasaran sebelum pembangunan

apartemen dilaksanakan. Selain itu dari segi tujuan, pemasaran sebelum apartemen dilaksanakan sama-sama bertujuan untuk menarik minat konsumen agar membeli produk yang dijual tersebut. Sehingga Pasal 42 Rumah Susun memenuhi parameter sebagai pemasaran dengan sistem *pre project selling*.

Pengembang biasanya melakukan promosi melalui beberapa media yakni iklan, brosur, baliho dan lain-lain. Promosi yang dilakukan pengembang umumnya menggunakan kata-kata yang agak berlebihan, seperti pada kasus meikarta yang mana pengembang meikarta mengklaim apartemen yang dibangun sudah memiliki izin diatas lahan seluas 500 Hektare (Ha), faktanya Meikarta baru memiliki izin lahan seluas 84 hektare (Ramadhan, 2017), dan pada kasus Royal Mutiara Residence, Sipoa Grup selaku pengembang melakukan promosi dengan menggunakan kalimat seperti “berkat ide & gagasan Bupati Sidoarjo, Sipoa Grup menyediakan program: 10.000 unit hunian bagi masyarakat Sidoarjo”(Justice, 2020).

Pada kedua kasus di atas, telah menimbulkan persoalan hukum berkaitan dengan proses pembangunan apartemen yang terlambat maupun belum sama sekali dibangun. Hal ini tentu dapat menimbulkan kerugian bagi konsumen yang sudah terlanjur membeli unit apartemen yang dipromosikan oleh pengembang. Maraknya pemasaran apartemen dengan sistem *pre project selling* yang dilakukan oleh pengembang seringkali belum mengantongi izin-izin dalam melakukan pembangunan apartemen. Hal ini melanggar ketentuan peraturan perundang-undangan dan dapat merugikan konsumen karena dari praktik *pre project selling* ada kemungkinan terjadi wanprestasi yang dilakukan oleh pengembang apartemen di kemudian hari. Timbulnya permasalahan dalam praktik *pre project selling* terjadi sebagai akibat dari adanya kekaburan makna terkait pemasaran. Kekaburan makna pemasaran tersebut telah membuat perbedaan penafsiran oleh para pengembang, misalnya terkait promosi apakah termasuk bagian dari pemasaran? Penulis akan mencoba membahas lebih lanjut dalam penelitian ini. Kekaburan norma adalah keadaan dimana norma sudah ada tetapi tidak memiliki arti yang jelas atau norma tersebut menimbulkan lebih dari satu makna yang membuat norma tersebut kabur atau tidak jelas. Penulis akan mengkaji menggunakan teori kepastian hukum agar dapat mengetahui apakah pengaturan terkait pemasaran sudah atau belum memberikan kepastian hukum.

Kepastian hukum menurut Utrecht yang pertama, adanya pengaturan yang bersifat umum sehingga setiap orang mengetahui perbuatan apa yang diperbolehkan atau apa yang dilarang (Syahrani, R, 1999). Pengaturan mengenai pemasaran apartemen terdapat dalam Pasal 42 UU Rumah Susun. Berkaitan dengan pemasaran apartemen juga diatur dalam Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman (selanjutnya disebut UU Perumahan dan Kawasan Permukiman), menurut Pasal 42 sebagaimana telah diubah dalam Pasal 50 Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja (selanjutnya disebut UU Cipta Kerja) yang menyebutkan bahwa, rumah susun yang masih dalam proses pembangunan dapat dipasarkan melalui sistem perjanjian pendahuluan jual beli. Sebelum melakukan pemasaran pelaku pembangunan harus terlebih dahulu memenuhi persyaratan seperti: “a. *status kepemilikan tanah*; b. *hal yang diperjanjikan*; c. *persetujuan bangunan gedung*; d. *ketersedian prasarana, sarana dan utilitas umum*; dan e. *keterbukaan perumahan paling sedikit 20% (dua puluh persen)*.” UU Rumah Susun maupun UU Perumahan dan Kawasan Permukiman memberikan peluang bagi pengembang agar dapat melakukan pemasaran sebelum apartemen dibangun atau dikenal dengan sistem *pre project selling*. Namun, pengembang harus terlebih dahulu memiliki izin-izin dari instansi terkait.

Dari kedua peraturan tersebut mengatur mengenai pemasaran apartemen, tetapi tidak menjelaskan secara jelas pengertian pemasaran. Pengetian pemasaran dapat ditemukan di dalam Peraturan Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Nomor 11/PRT/M/2019 tentang Sistem Perjanjian Pendahuluan Jual Beli Rumah (selanjutnya disingkat Permen

PUPR11/PRT/M/2019) yang ruang lingkupnya meliputi Pemasaran dan PPJB. Pasal 1 ayat (3) memberikan definisi pemasaran sebagai berikut.

“Pemasaran adalah kegiatan yang direncanakan pelaku pembangunan untuk memperkenalkan, menawarkan, menentukan harga, dan menyebarluaskan informasi tentang rumah atau perumahan dan satuan rumah susun atau rumah susun yang dilakukan oleh pelaku pembangunan pada saat atau dalam proses sebelum penandatanganan PPJB.”

Permasalahan yang muncul pada pemasaran apartemen dengan sistem *pre project selling*, pengembang sudah melakukan pemasaran dengan cara promosi terhadap apartemen yang hendak dibangun. Namun, disisi lain pengembang belum memiliki atau mengantongi izin-izin pembangunan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 42 ayat (2) UU Rumah Susun hal ini tentu melanggar hukum. Menjadi sebuah pertanyaan apakah tindakan pengembang yang melakukan promosi dapat dikatakan sebagai pemasaran sebagaimana diatur di dalam UU Rumah Susun maupun Permen PUPR 11/PRT/M/2019.

Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen (selanjutnya disebut UU Perlindungan Konsumen) pada Pasal 1 angka (6) memberikan definisi sebagai berikut, “*Promosi adalah kegiatan pengenalan atau penyebarluasan informasi suatu barang dan/atau jasa untuk menarik minat beli konsumen terhadap barang dan/atau jasa yang akan dan sedang diperdagangkan.*” Dari pengertian tersebut terdapat beberapa unsur yakni kegiatan pengenalan atau penyebarluasan informasi, sedangkan dalam pengertian pemasaran terdapat beberapa unsur yang sama yakni kegiatan untuk memperkenalkan dan menyebarkan informasi. Sehingga dapat disimpulkan bahwa kegiatan promosi yang dilakukan oleh pengembang merupakan bagian dari pemasaran.

Pasal 42 ayat (2) UU Rumah Susun menyebutkan bahwa: “*Dalam hal pemasaran dilakukan sebelum pembangunan rumah susun dilaksanakan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) pelaku pembangunan sekurang-kurangnya harus memiliki...*” sebagaimana dikatakan Sri Hariningsih ketentuan “harus memiliki” merupakan ketentuan yang bersifat *imperatif* atau memaksa, kata harus (wajib) berarti suatu keharusan (*gebod*) melakukan sesuatu (Harningsih, n.d.). Konsekuensi digunakannya kata “harus” ini, maka pengembang harus atau wajib memenuhi ketentuan tersebut, jadi bagi pengembang yang tidak mematuhi dapat dikatakan melanggar undang-undang. Izin-izin pembangunan apartemen sebagaimana dimaksud pada Pasal 42 ayat (2) UU Rumah Susun dijelaskan lebih lanjut pada Pasal 4 Permen PUPR 11/PRT/M/2019. Pelaku pembangunan yang melakukan pemasaran dengan sistem *pre project selling* harus memiliki paling sedikit: a) kepastian peruntukan ruang yang dibuktikan dengan surat keterangan rencana kabupaten/kota yang sudah disetujui Pemerintah Daerah; b) kepastian hak atas tanah yang dibuktikan dengan sertipikat hak atas tanah nama pelaku pembangunan atau serpihak hak atas tanah atas nama pemilik tanah yang dikerjasamakan dengan pelaku pembangunan; c) kepastian status penguasaan rumah yang diberikan oleh pelaku pembangunan dengan menjamin dan menjelaskan mengenai bukti penguasaan yang akan diterbitkan dalam nama pemilik rumah yang terdiri atas: 1. Status sertipikat hak milik, sertipikat hak bangunan, dan sertipikat hak pakai untuk Rumah tunggal atau Rumah deret; 2. Sertipikat hak milik atas Sarusun atau sertifikat kepemilikan bangunan gedung Sarusun untuk Rumah Susun yang ditunjukkan berdasarkan pertelaan yang disahkan oleh Pemerintah Daerah kabupaten/kota; d) Perizinan pembangunan perumahan atau rumah susun yang dibuktikan dengan surat izin mendirikan bangunan atau izin mendirikan bangunan; dan e) Jaminan atas pembangunan perumahan atau rumah susun dari lembaga penjamin yang dibuktikan pelaku pembangunan berupa surat dukungan bank atau bukan bank.

Ketentuan tersebut merupakan aturan yang bersifat kumulatif yakni harus dipenuhi secara keseluruhan semua unsur yang terkandung di dalamnya. Apabila pengembang belum

memiliki semua persyaratan sebagaimana dimaksud di atas, maka pengembang dilarang untuk melakukan pemasaran apartemen dengan sistem *pre project selling*. Pemasaran apartemen dengan sistem *pre project selling* harus memuat informasi pemasaran yang benar, jelas, dan menjamin kepastian informasi mengenai perencanaan dan kondisi fisik bangunan. Pasal 5 ayat (1) Permen PUPR 11/PRT/M/2019, informasi pemasaran disampaikan kepada masyarakat dengan memuat paling sedikit: a) Nomor surat keterangan rencana kabupaten/kota; b) Nomor sertifikat hak atas tanah atas nama pelaku pembangunan atau pemilik tanah yang dikerjasamakan dengan pelaku pembangunan; c) Surat dukungan dari bank/bukan bank; d) Nomor dan tanggal pengesahan untuk pelaku pembangunan berbadan hukum atau nomor identitas untuk pelaku pembangunan orang perseorangan serta identitas pemilik tanah yang melakukan kerja sama dengan pelaku pembangunan; e) Nomor dan tanggal penerbitan izin mendirikan bangunan; f) Rencana tapak perumahan atau rumah susun; g) Spesifikasi bangunan dan denah rumah atau gambar bangunan yang dipotong vertical dan memperlihatkan isi atau bagian dalam bangunan dan denah sarusun; h) Harga jual rumah atau sarusun; i) Informasi yang jelas mengenai prasarana, sarana dan utilitas umum yang dijanjikan oleh pelaku pembangunan; dan j) Informasi yang jelas mengenai bagian bersama, benda bersama, dan tanah bersama untuk pembangunan rumah susun.

Ketentuan tersebut merupakan aturan yang bersifat kumulatif yakni harus dipenuhi secara keseluruhan semua unsur yang terkandung di dalamnya. Apabila pengembang belum memiliki semua persyaratan sebagaimana dimaksud di atas, maka pengembang dilarang untuk melakukan pemasaran apartemen dengan sistem *pre project selling*. Pemasaran apartemen dengan sistem *pre project selling* harus memuat informasi pemasaran yang benar, jelas, dan menjamin kepastian informasi mengenai perencanaan dan kondisi fisik yang ada.

Pemerintah mempunyai kewenangan untuk mengawasi jalannya praktik *pre project selling*, sebagaimana diatur dalam Pasal 83 huruf h UU Rumah Susun menyebutkan bahwa “menyelenggarakan koordinasi pengawasan pelaksanaan peraturan perundang-undangan di bidang rumah susun”. Namun, ketentuan tersebut tidak menyebutkan instansi mana yang mempunyai kewenangan untuk melakukan pengawasan terhadap praktik *pre project selling*. Pengawasan hanya dilakukan oleh perangkat daerah yang membidangi perumahan dan Kawasan permukiman sebagaimana disebutkan dalam Pasal 4 ayat (8) Permen PUPR 11/PRT/M/2019. Seperti dikatakan Luthvi Febryka Nola, Pemerintah perlu membentuk suatu Badan Pengawas Properti yang terdiri dari berbagai instansi seperti: Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat, asosiasi pengembang apartemen, Otoritas Jasa Keuangan, dan kepolisian (Nola, 2017). Pembentukan badan tersebut diharapkan mampu berkordinasi melakukan pengawasan terhadap praktik *pre project selling*. Pengawasan dapat dilakukan dengan cara memeriksa terlebih dahulu persyaratan pembangunan yang dimiliki oleh pengembang sebelum melakukan pemasaran. Apabila pengembang belum memenuhi ketentuan sebagaimana diatur dalam Pasal 42 ayat (2) UU Rumah Susun, maka pengembang dilarang untuk melakukan pemasaran. Jika pengembang sudah melakukan pemasaran namun belum memenuhi persyaratan pembangunan apartemen, maka pemasaran tersebut dapat diberhentikan sampai dengan pengembang memenuhi seluruh persyaratan pembangunan apartemen.

Umumnya pada tahap pemasaran, masyarakat sudah tertarik untuk membeli apartemen yang dipromosikan oleh pengembang. Atas dasar tersebut, pengembang dan masyarakat sebagai konsumen sepakat untuk mengadakan perjanjian jual beli mengenai unit apartemen. Menurut Robensjah Sjachran, jual beli yang diatur dalam KUHPerduta hanya bersifat *obligatoir*, artinya bahwa perjanjian jual beli baru membebaskan hak dan kewajiban timbal balik antara kedua belah pihak, atau dengan kata lain jual beli yang dianut Hukum Perdata belum memindahkan hak milik sehingga hak milik baru berpindah dengan dilakukan penyerahan atau levering (Sjachran, 2021). Dengan demikian, jual beli merupakan

perjanjian timbal balik, yang mana satu pihak sebagai penjual berjanji untuk menyerahkan hak milik atas suatu barang kepada pihak lain, dan pihak lain sebagai pembeli berjanji untuk membayar sejumlah uang sebagai imbalan kepada penjual yang menyerahkan hak miliknya. Seperti yang dikatakan oleh Soedharyo Soimin, hak milik atas suatu barang yang dimiliki penjual, akan beralih kepada pembeli apabila sudah ada penyerahan secara yuridis (Soimin. S, 2004). Berkaitan dengan apartemen sebagai objek jual beli, pengertian jual beli tidak mengikuti pengertian menurut KUHPdata, melainkan harus merujuk kepada pengertian jual beli menurut hukum tanah Indonesia yang bersumber pada hukum adat sebagaimana diatur dalam Pasal 5 Undang-undang Nomor 5 Tahun 1960 tentang Peraturan Dasar Pokok-Pokok Agraria (selanjutnya disebut UUPA).

UUPA tidak mengenal transaksi jual beli dengan sistem *pre project selling* dikarenakan properti apartemen yang dijual masih berupa barang yang akan ada atau barang yang belum jadi sepenuhnya, UUPA hanya mengenal transaksi jual beli apartemen yang sudah ada atau *post project selling*. Menurut Soerjono Soekanto, hal ini sesuai dengan UUPA yang berdasarkan hukum adat yaitu bersifat terang dan tunai. Terang berarti, perbuatan yang dilakukan oleh para pihak untuk memindahkan hak harus dilakukan dihadapan kepala adat, yang mana ia bertugas untuk menilai kesesuaian perbuatan berdasarkan aturan-aturan dan sahnya perbuatan para pihak untuk memindahkan hak, sehingga perbuatan tersebut dapat diketahui oleh masyarakat umum. Tunai berarti bahwa perbuatan pemindahan hak dan pembayarannya harus dilakukan segera secara bersama-sama (Soekanto, 2003). Namun, seperti dikatakan Agus Y. Hernoko bahwa KUHPdata memberikan solusi melalui Perjanjian Pengikatan Jual Beli (selanjutnya disebut PPJB) hal itu sesuai dengan asas kebebasan berkontrak. Penggunaan PPJB meskipun objek yang diperjanjikan unit apartemen yang masih dalam tahap pembangunan atau dalam perencanaan, diperbolehkan karena PPJB bukan perbuatan hukum jual beli yang bersifat riil dan tunai (Hernoko, 2018). Dari penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa terhadap peralihan hak atas tanah dalam hal ini apartemen, tunduk pada ketentuan UUPA sedangkan perbuatan hukumnya yaitu jual beli tunduk pada ketentuan KUHPdata. Sehingga KUHPdata dijadikan wadah bagi pengembang dan konsumen untuk melakukan perbuatan hukum jual beli yang dituangkan dalam PPJB.

Seperti yang dikatakan oleh Lintang Yudhantaka bahwa PPJB merupakan perjanjian standar yang dibuat oleh pengembang sehingga substansinya cenderung lebih memberikan perlindungan kepada pengembang dan konsumen dalam kedudukan yang lemah (Yudhantaka, 2017). Atas dasar tersebut, ada kemungkinan pengembang menyalahgunakan kedudukannya. Seperti dalam brosur banyak informasi yang tidak diberikan secara spesifik misalnya terkait status kepemilikan tanah, spesifikasi bangunan dan dalam proses PPJB tidak diatur jika terjadi keterlambatan penyerahan unit apartemen.

Pasal 42 ayat 3 UU Rumah Susun menyebutkan bahwa dalam hal "*pemasaran dilakukan sebelum pembangunan rumah susun dilaksanakan, segala sesuatu yang dijanjikan oleh pelaku pembangunan dan/atau agen pemasaran mengikat sebagai perjanjian pengikatan jual beli (PPJB) bagi para pihak.*" Ketentuan di atas dapat disimpulkan bahwa setiap transaksi yang timbul dalam proses pemasaran, yang mana pengembang memberikan janji-janji kepada konsumen maka hal tersebut berlaku mengikat sebagai PPJB bagi para pihak. Namun, kekuatan pembuktiannya hanya sebatas akta di bawah tangan, karena perjanjian tersebut tidak dibuat dihadapan notaris sehingga kekuatan pembuktiannya tidak sempurna seperti halnya akta otentik.

Sebagaimana telah dijelaskan di atas, dapat disimpulkan bahwa pengaturan mengenai pemasaran apartemen dengan *sistem pre project selling* diatur dalam Pasal 42 UU Rumah Susun, yang mana ketentuan tersebut memenuhi indikator untuk dapat dikatakan sebagai pemasaran dengan sistem *pre project selling*. Selain itu, tindakan promosi yang dilakukan



oleh pengembang untuk menawarkan atau mempromosikan apartemen yang belum memenuhi persyaratan dalam Pasal 42 ayat (2) UU Rumah Susun merupakan pelanggaran hukum, karena tindakan promosi memenuhi unsur-unsur untuk dikatakan sebagai tindakan pemasaran yang diatur dalam Pasal 1 ayat (3) Permen PUPR 11/PRT/M/2019. Segala sesuatu yang timbul dari transaksi jual beli dalam sistem *pre project selling* yang dibuat oleh pengembang berlaku mengikat sebagai PPJB bagi para pihak. Dari sub pembahasan pada bagian ini, dapat disimpulkan bahwa pengaturan mengenai pemasaran apartemen dengan sistem *pre project selling* menurut UU Rumah Susun menimbulkan kekaburan hukum sehingga belum memberikan kepastian hukum.

#### **b. Pengenaan Sanksi bagi Pengembang yang Melanggar Ketentuan Pasal 42 UU Rumah Susun**

Kepastian hukum menurut E. Utrecht yang kedua, berupa perlindungan hukum bagi setiap orang dari tindakan kesewenangan pemerintah karena dengan adanya aturan yang bersifat umum itu orang dapat mengetahui apa saja yang boleh dibebankan atau dilakukan oleh negara terhadap individu (Syahrani. R, 1999). Lantas bagaimana keamanan bagi konsumen yang membeli apartemen dengan sistem *pre project selling*? Sanksi hukum bagi pengembang yang melanggar hukum menjadi salah satu bentuk perlindungan hukum kepada konsumen. Pada Pasal 42 ayat (2) menyebutkan bahwa “*Dalam hal pemasaran dilakukan sebelum pembangunan rumah susun dilaksanakan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) pelaku pembangunan sekurang-kurangnya harus memiliki...*” jo Pasal 4 Permen PUPR 11/PRT/M/2019 menyebutkan bahwa “*Pelaku pembangunan yang melakukan Pemasaran sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 ayat (1) dan ayat (2) harus memiliki paling sedikit*”. Kedua ketentuan tersebut terdapat kata “*harus*” yang berarti bersifat imperatif sehingga wajib dipatuhi oleh pengembang. Apabila pengembang melanggar tentu dapat dikenai sanksi hukum. Namun, dalam UU Rumah Susun maupun Permen PUPR 11/PRT/M/2019, tidak mengatur sanksi bagi pengembang yang telah melakukan pemasaran apartemen tetapi belum memiliki persyaratan pembangunan.

Konsekuensi dari tidak adanya pengaturan mengenai sanksi terhadap pelanggaran ketentuan Pasal 42 UU Rumah Susun pengembang dapat terhindar dari pengenaan sanksi atas pemasaran apartemen yang belum memiliki persyaratan pembangunan. Hal tersebut dapat merugikan konsumen yang sudah terlanjur membeli unit apartemen, namun kenyataannya apartemen yang sudah dibeli terlambat atau sama sekali belum dibangun sebagai akibat dari belum memiliki persyaratan pembangunan. Seperti pada kasus Meikarta dan apartemen Royal Mutiara Residence yang melakukan telah pemasaran namun belum memenuhi persyaratan pembangunan yang diatur dalam UU Rumah Susun.

Problematika hukum pengaturan pemasaran apartemen dengan sistem *pre project selling* yakni:

“Suatu hal yang tidak lazim yakni satu Peraturan Menteri sebagai aturan pelaksana dari dua undang-undang, padahal dua undang-undang tersebut, UU Perumahan dan Kawasan Permukiman dan UU Rumah Susun, selain mengatur objek yang berbeda juga telah mencabut ketentuan pelaksana dari undang-undang yang berbeda. Permen PUPR 11/PRT/M/2019 menyatakan tidak berlaku lagi Keputusan Menteri Negara Perumahan Rakyat No. 11/KPTS/1994 tentang Pedoman Perikatan Jual Beli Satuan Rumah Susun; dan Keputusan Menteri Negara Perumahan Rakyat No. 11/KPTS/1995 tentang Pedoman Pengikatan Jual Beli Rumah” (Sjachran, 2021).”

Selain itu, menurut Robensjah Sjacharan “UU Rumah Susun tidak mengamanatkan memberikan kewenangan untuk membentuk Peraturan Menteri tentang Sistem Pendahuluan Jual Beli Rumah yang ruang lingkupnya meliputi Pemasaran dan PPJB. Permen PUPR 11/PRT/M/2019 sebagai peraturan pelaksanaan dari UU Rumah Susun diakui keberadaannya

dan mempunyai kekuatan hukum mengikat sepanjang diperintahkan oleh undang-undang yang lebih tinggi atau dibentuk berdasarkan kewenangan. Hal tersebut sebagaimana diatur dalam Pasal 8 ayat (2) Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2011 tentang Pembentukan Peraturan Perundang-undangan” (Sjachran, 2021).

Sebagaimana sudah dijelaskan di atas, penulis berpendapat bahwa pada Pasal 42 UU Rumah Susun menimbulkan kekaburan pengaturan mengenai batasan makna pemasaran dalam transaksi jual beli apartemen dengan sistem *pre project selling* dan belum memberikan kepastian hukum sebagaimana yang diutarakan oleh E. Utrech. Untuk itu, menurut penulis perlu menambahkan beberapa pengaturan dalam Pasal 42 UU Rusun yaitu ayat (4), (5) dan (6), agar ketentuan tersebut dapat memberikan kepastian hukum. Beberapa ayat tersebut sebagai berikut. 4) Dalam hal pelaku pembangunan yang melakukan pemasaran sebagaimana dimaksud pada ayat (1), maka pelaku pembangunan wajib menunjukkan bukti kepemilikan izin-izin sebagaimana dimaksud pada ayat (2) kepada masyarakat pada saat melakukan pemasaran; 5) Dalam hal pelaku pembangunan sudah memenuhi persyaratan sebagaimana dimaksud pada ayat (2), dan pengembang akan melakukan pemasaran melalui media cetak maupun elektronik wajib mendapat izin dari Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota; dan 6) Pelaku pembangunan yang belum memiliki izin-izin sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dilarang untuk melakukan pemasaran.

Menurut penulis dengan menambahkan ketentuan ayat (4) di atas, pengembang wajib menunjukkan bukti kepada masyarakat bahwa telah dipenuhinya persyaratan untuk melakukan pemasaran apartemen dengan sistem *pre project selling*, hal ini dilakukan agar masyarakat sebagai calon pembeli merasa aman untuk membeli unit apartemen. Ketentuan ayat (5) ditambahkan dengan maksud pengembang yang melakukan pemasaran apartemen dengan sistem *pre project selling* harus mendapatkan izin dari Pemerintah Daerah dalam hal ini dinas terkait untuk dapat melakukan pemasaran melalui media cetak atau media elektronik. Seperti yang dikatakan oleh Diah Ayu Saraswita, pengembang bertanggungjawab sejak dikeluarkannya brosur pemasaran apartemen, proses jual beli hingga pada penyerahan unit apartemen (Saraswita, 2019), sehingga pada tahap pemasaran pengembang dapat dibebani kewajiban untuk mendapat persetujuan pemerintah daerah terlebih dahulu dan dapat mencegah timbulnya kerugian bagi masyarakat selaku konsumen atas tindakan pemasaran dari pengembang tersebut. Pemerintah Daerah juga dapat melakukan pengawasan kepada pengembang yang akan melakukan pemasaran sudah terlebih dahulu memenuhi persyaratan sebagaimana diatur dalam Pasal 4 ayat (8) Permen PUPR 11/PRT/M/2019. Ketentuan ayat (6) ditambahkan dengan maksud melarang pengembang untuk melakukan pemasaran sebelum terlebih dahulu memenuhi persyaratan sebagaimana diatur dalam Pasal 42 UU Rumah Susun. Selain itu, terhadap pelanggaran Pasal 42 UU Rumah Susun menurut penulis harus ditetapkan sebagai ketentuan yang dapat dikenai sanksi administratif yang diatur dalam Pasal 107 UU Rumah Susun sebagaimana telah dirubah dengan Pasal 51 UU Cipta Kerja. Dengan adanya pengaturan sanksi, pengembang akan mematuhi ketentuan pemasaran apartemen dengan sistem *pre project selling* yang diatur dalam UU Rumah Susun. Selain itu, terhadap pelanggaran Pasal 42 UU Rusun menurut penulis harus ditetapkan sebagai ketentuan yang dapat dikenai sanksi administratif yang diatur dalam Pasal 107 UU Rumah Susun sebagaimana telah dirubah dengan Pasal 51 UU Cipta Kerja. Dengan adanya pengaturan sanksi, pengembang akan mematuhi ketentuan pemasaran apartemen dengan sistem *pre project selling* yang diatur dalam UU Rumah Susun.

Sanksi yang dapat dikenakan kepada pengembang yang tidak melakukan praktik *pre project selling* sesuai dengan ketentuan yang berlaku yaitu pidana penjara paling lama 5 tahun atau pidana denda paling banyak 2 miliar rupiah sebagaimana diatur dalam Pasal 62 ayat (1) UU Perlindungan konsumen. Sanksi dikenakan kepada pengembang karena

melakukan perbuatan yang dilarang yaitu menawarkan, mempromosikan, mengiklankan suatu barang secara tidak benar atau seolah-olah menggunakan kata-kata yang berlebihan dan menawarkan sesuatu yang mengandung janji yang tidak pasti sebagaimana diatur pada Pasal 9 huruf k UU Perlindungan Konsumen. Padahal informasi atas produk yang dijual merupakan hal yang penting untuk bagi konsumen. Penerapan sanksi tersebut belum sepenuhnya mengakomodir kepentingan konsumen karena bersifat represif artinya sanksi tersebut hanya dapat dikenakan apabila telah timbul kerugian bagi konsumen. Perlu diatur sanksi yang bersifat preventif sehingga dapat mencegah lebih awal timbulnya kerugian bagi konsumen.

Menurut hemat penulis, terhadap makna frasa *pre project selling* perlu ditulis secara eksplisit tidak hanya secara implisit di dalam peraturan perundang-undangan. Hal ini bertujuan agar memudahkan bagi pemangku kepentingan untuk menginterpretasi terhadap peraturan yang ada berkaitan dengan pemasaran apartemen. Selain itu, terhadap pelanggaran Pasal 42 UU Rumah Susun menurut penulis harus ditetapkan sebagai ketentuan yang dapat dikenai sanksi administratif yang diatur dalam Pasal 107 UU Rumah Susun sebagaimana telah dirubah dengan Pasal 51 UU Cipta Kerja, sanksi administratif yang paling ringan berupa peringatan tertulis hingga yang terberat yaitu pencabutan perizinan berusaha sebagaimana diatur dalam Pasal 108 UU Rumah Susun. Dengan adanya pengaturan sanksi, pengembang akan mematuhi ketentuan pemasaran apartemen dengan sistem *pre project selling* yang diatur dalam UU Rumah Susun.

Belum adanya pengaturan setingkat undang-undang yang mengatur secara khusus mengenai sistem *pre project selling* menjadi kendala dalam memberikan perlindungan hukum kepada konsumen apartemen. UU Rumah Susun dan Permen PUPR 11/PRT/M/2019 sebagai peraturan pelaksanaannya hanya mengatur secara umum atau eksplisit saja mengenai sistem *pre project selling*. Selain itu, UU Rumah Susun sendiri tidak mengatur mengenai sanksi hukum terhadap pelanggaran Pasal 42 UU Rumah Susun yang mengatur mengenai pemasaran apartemen dengan sistem *pre project selling* sehingga Permen PUPR 11/PRT/M/2019 sebagai peraturan pelaksanaannya juga tidak memuat sanksi hukum. Akibat dari pengaturan yang bersifat umum dan tidak ada sanksi hukum yang mengatur mengenai sistem *pre project selling*, maka diperlukan pengaturan setingkat undang-undang yang mengatur secara khusus mengenai sistem *pre project selling* agar dapat memberikan kepastian dan perlindungan hukum kepada konsumen.

Sebagaimana dikatakan oleh Fani M. K. Putra bahwa selain adanya peraturan yang secara khusus mengatur mengenai *pre project selling*, diperlukan juga sinergitas dengan peraturan perundang-undangan yang lain seperti UU Rumah Susun, UU Perlindungan Konsumen dan UU Perumahan dan Kawasan Permukiman (Putra, 2019). Dengan adanya regulasi yang mengatur mengenai sistem *pre project selling* diharapkan dapat membatasi tindakan sewenang-wenang dari pengembang dalam melakukan pemasaran apartemen dengan sistem *pre project selling* dan dapat memberikan perlindungan hukum kepada konsumen apartemen. Selain adanya regulasi, diperlukan adanya peran pemerintah dalam melakukan pengendalian dan pengawasan terhadap pelaksanaan dari peraturan tersebut.

#### **D. Simpulan dan Saran**

Berdasarkan hasil analisis pembahasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa sistem *pre project selling* yang dilakukan oleh pengembang untuk melakukan pemasaran apartemen merupakan cara yang efektif dan cepat untuk mendapatkan modal yang digunakan untuk membangun apartemen. Pemasaran apartemen dengan sistem *pre project selling* seringkali belum memenuhi persyaratan-persyaratan dalam pembangunan apartemen. Hal itu terjadi karena tidak adanya sanksi yang mengatur terkait pelanggaran praktik *pre project selling* dan lemahnya pengawasan yang dilakukan oleh pemerintah terhadap pemasaran apartemen yang dilakukan oleh

pengembang. Pemerintah sebagai pihak yang berwenang perlu melakukan koordinasi dengan instansi terkait untuk melakukan pengawasan terhadap praktik *pre project selling* sehingga masyarakat sebagai konsumen dapat terhindar dari kerugian yang mungkin timbul dari pemasaran apartemen dengan sistem *pre project selling* yang tidak memenuhi persyaratan-persyaratan dalam pembangunan apartemen.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Harningsih, S. (n.d.). *Perumusan Norma Dalam Peraturan Perundang-Undangan*. Kementerian Hukum Dan HAM. Retrieved April 6, 2021, from [http://ditjenpp.kemenkumham.go.id/files/doc/1944\\_Perumus Norma dalam Peraturan Perundang-undangan.pdf](http://ditjenpp.kemenkumham.go.id/files/doc/1944_Perumus%20Norma%20dalam%20Peraturan%20Perundang-undangan.pdf)
- Hernoko, A. Y. (2018). Hubungan Hukum Dalam Penyediaan Rumah Susun Aspek Kontraktual Dalam Perjanjian Pengikatan Jual Beli Satuan Rumah Susun. Makalah disajikan dalam. *Seminar "Perlindungan Dan Kepastian Hukum Dalam Penyelenggaraan Rumah Susun*.
- Justice, L. (2020). *Sipoa Grup, Mafia Properti Jawa Timur yang Kebal Hukum?* *Harianbisnis*. <https://www.harianbisnis.co.id/sipoa-grup-mafia-properti-jawa-timur-yang-kebal-hukum/>
- Murhaini, S. (n.d.). *Hukum Rumah Susun Eksistensi, Karakteristik dan Pengaturan*. Laksbang Grafika.
- Nola, L. F. (2017). Permasalahan Hukum Dalam Praktik Pre Project Selling Apartemen. *Majalah Info Singkat Hukum Kajian Singkat Terhadap Isu Aktual Dan Strategis*, IX(18).
- Permana, K. D. (2020). *Keabsahan Pre Project Selling Satuan Rumah Susun Pasca Berlakunya Peraturan Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Nomor 11/PRT/M/2019 Tentang Sistem Perjanjian Pendahuluan Jual Beli Rumah*. Universitas Airlangga Surabaya.
- Purbandari. (2012). Kepastian dan perlindungan hukum pada pemasaran properti dengan sistem. *Widya*, 29(320), 12–18. <https://media.neliti.com/media/publications/218778-kepastian-dan-perlindungan-hukum-pada-pe.pdf>
- Putra, F. M. K. (2019). Urgensi Batasan Atau Pengendalian Asas Kebebasan Berkontrak Pada Peristiwa Pre Project Selling. *Perspektif*, 24(1), 30. <https://doi.org/10.30742/perspektif.v24i1.709>
- Ramadhan, B. (2017). Belum Kantongi Izin, Meikarta Ngotot Lanjutkan Pemasaran. *Republika*. <https://republika.co.id/berita/nasional/jabodetabek-nasional/17/08/30/ovht9w330-belum-kantongi-izin-meikarta-ngotot-lanjutkan-pemasaran> . 8 februari 2021
- Santoso, U. (2010). *Pendaftaran dan Peralihan Hak Atas Tanah*. Kencana Prenada Media Group.
- Saraswita, D. A. (2019). Perjanjian Pengikatan Jual Beli dalam Praktik Pre Project Selling. *Jurnal Media Hukum Dan Peradilan*, 5(2), 223–229.
- Sari, I. P. (2019). Menyikapi Problematika Hukum Dalam Pemasaran Satuan Rumah Susun Yang Menggunakan Sistem Pre Project Selling. *Jurist-Diction*, 2(3), 933. <https://doi.org/10.20473/jd.v2i3.14363>
- Simatupang, L. M., Koeswahyono, I., & Sugiri, B. (2018). Rasio Legis Pasal 43 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2011 Terkait Dengan Implementasinya. *Masalah-Masalah Hukum*, 46(4),

291. <https://doi.org/10.14710/mmh.46.4.2017.291-298>

Sjachran, R. (2021). *Hukum Properti, Karakteristik Perjanjian Jual Beli dengan Sistem inden. Kencana.*

Soekanto, S. ; T. S. (2003). *Hukum Adat Indonesia.* Raja Grafindo Persada.

Soimin. S. (2004). *Status Hak dan Pembebasan Tanah.* Sinar Grafika.

Syahrani. R. (1999). *Rangkuman Intisari Ilmu Hukum.* Citra Aditya Bhakti.

Yudhantaka, L.-. (2017). Keabsahan Kontrak Jual Beli Rumah Susun Dengan Sistem Pre Project Selling. *Yuridika*, 32(1), 84. <https://doi.org/10.20473/ydk.v32i1.4793>